

ЗАТВЕРДЖУЮ

Голова науково-методичної
ради НУВГП
e-підпис Валерій СОРОКА
19.07.2022

06-13-34S

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

SYLLABUS

Маркетинг закупівель

Procurement Marketing

Шифр за ОП

ФП23 Code in Educational Program

Освітній рівень:
бакалаврський (перший)

Educational level:
Bachelor's (first)

Галузь знань
**Управління та
адміністрування**

07

Field of knowledge:
**Management and
administration**

Спеціальність
Маркетинг

075

Field of study:
Marketing

Освітня програма:

Educational Program:

Маркетинг

Marketing

Силабус навчальної дисципліни «**Маркетинг закупівель**» для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) освітнього ступеня, спеціальності 075 Маркетинг, освітньо-професійної програми «Маркетинг». Рівне. НУВГП. 2022. стор. 10.

ОПП на сайті університету: <http://ep3.nuwm.edu.ua/21064/>

Розробник силабусу: *Попко Олена Володимирівна, доктор економічних наук, професор кафедри маркетингу*

Силабус схвалений на засіданні кафедри
Протокол № 10 від «07» червня 2022 року

Завідувач кафедри: *е-підпис Мальчик М.В., д.е.н, професор.*

Керівник освітньої програми: *е-підпис Попко О.В., д.е.н., професор.*

Схвалено науково-методичною радою з якості ННІЕМ
Протокол № 09 від «20» червня 2022 року

Голова науково-методичної ради з якості ННІ: *е-підпис Ковшун Н.Е., д.е.н., професор*

СЗ №-3199 в ЕДО.

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ

Ступінь вищої освіти *бакалавр*

Освітня програма *Маркетинг*

Спеціальність *075 Маркетинг*

Рік навчання, семестр *2*

4

Кількість кредитів *4*

Лекції: *20 годин*

Практичні заняття: *20 години*

Самостійна робота: *80 годин*

Курсова робота: *ні*

Форма навчання *денна, заочна*

Форма підсумкового контролю *залік*

Мова викладання *українська*

ІНФОРМАЦІЯ ПРО ВИКЛАДАЧА

ПРОФАЙЛ ЛЕКТОРА



*Попко Олена Володимирівна,
доктор економічних наук,
професор кафедри маркетингу*

Вікіситет *<https://cutt.ly/WgeMRXP>*

ORCID *<https://orcid.org/0000-0003-3356-6070>*

Як комунікувати *o.v.popko@niwmt.edu.ua
тел. 098-603-07-56*

*Актуальні оголошення на сторінці дисципліни в системі
MOODLE*

ПРО ДИСЦИПЛІНУ

Анотація, мета, цілі навчальної дисципліни

Дисципліна «Маркетинг закупівель» вивчає маркетинг відносин, який поєднує в єдину систему конкретних виробників, оптову і роздрібну торгівлю з конкретними споживачами, де найбільш активну роль відіграє підприємство, яке здійснює закупівлю.

Мета викладання навчальної дисципліни «Маркетинг закупівель» – дати студентам знання про особливості маркетингу закупівлі (зворотного маркетингу) та практичні навички застосування маркетингового інструментарію при закупівлі матеріально-технічних ресурсів.

Основні завдання:

- сформувати у студентів стійкі знання з теорії маркетингу закупівлі матеріально-технічних ресурсів;
- допомогти студентам набути вмінь і навичок щодо обґрунтованого вибору постачальника та здійсненню закупівлі матеріально-технічних ресурсів для виробничого підприємства.

Посилання на розміщення навчальної дисципліни на навчальній платформі Moodle

Компетентності

<https://exam.nuwm.edu.ua/course/view.php?id=4890>

ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.

ФК4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.

ФК7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів.

ФК9. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційної діяльності.

Програмні результати навчання

Р6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.

Р8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.

Р13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

Р16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного

маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.

Структура
навчальної
дисципліни

Навчальна дисципліна складається з 20 годин лекційних занять, 20 годин практичних занять та 80 год. самостійної роботи.

Змістовий модуль № 1.

Теоретичні засади сутності маркетингу закупівель

Тема 1. Сутність маркетингу закупівель

*(4 год. – лекцій, 4 год. – практичних занять,
10 год. – самостійна робота)*

Сучасні стратегії маркетингу. Сутність маркетингу закупівель. Концепція маркетингу закупівель.

Тема 2. Сутність закупівельної діяльності підприємства

*(2 год. – лекцій, 2 год. – практичних занять,
10 год. – самостійна робота)*

Сутність закупівель. Класифікація закупівель. Способи закупівель.

Тема 3. Етапи процесу маркетингу закупівель

*(2 год. – лекцій, 2 год. – практичних занять,
10 год. – самостійна робота)*

Визначення потреб – аналіз ситуації, визначення мети. Аналіз джерел закупівель, дослідження ринку закупівель. Розміщення замовлення. Контроль за надходження товарів.

Тема 4. Маркетинг закупівель і логістика

*(2 год. – лекцій, 2 год. – практичних занять,
10 год. – самостійна робота)*

Співвідношення маркетингової і логістичної системи. Логістичні потреби маркетингу. Відмінності маркетингу і логістики.

Змістовий модуль № 2. Дослідження роботи закупівельного центру та планування процесу закупівлі для потреб організацій

Тема 5. Процес закупівлі організаціями-покупцями

*(2 год. – лекцій, 2 год. – практичних занять,
10 год. – самостійна робота)*

Характеристика ринку. Цілі закупівель для потреб організації. Закупівельні критерії організації.

Тема 6. Закупівельний центр

*(2 год. – лекцій, 2 год. – практичних занять,
10 год. – самостійна робота)*

Закупівельний центр: міжфункціональна група. Сфери відповідальності у закупівельному центрі. Купівельні категорії і закупівельний центр.

Тема 7. Планування процесу закупівлі для потреб організації

*(2 год. – лекцій, 2 год. – практичних занять,
10 год. – самостійна робота)*

Етапи прийняття рішення про закупівлю. План реалізації продукції. План виробництва. Взаємозв'язок показників плану виробництва та плану реалізації.

Тема 8. Онлайн закупівля на ринках організацій

*(4 год. – лекцій, 4 год. – практичних занять,
10 год. – самостійна робота)*

Перевага онлайн закупівлі на ринках організацій. Віртуальні аукціони на ринках організацій.

Методи, технології навчання та викладання:

проблемно-пошуковий метод; навчальна дискусія; мозковий штурм; кейс-стаді/аналіз ситуації.

Засоби навчання: мультимедіа, проекційна апаратура, інформаційно-комунікаційні системи, роздаткові друковані матеріали.

Методи оцінювання та структура оцінки

Для досягнення цілей та завдань курсу студентам потрібно вчасно виконати практичні, індивідуальні та самостійні завдання, вчасно здати модульні контролю роботи. Викладач проводить оцінювання індивідуальних завдань студентів шляхом аналітичного дослідження разом із студентом.

За вчасне та якісне виконання практичних, індивідуальних та самостійних завдань, здобувач вищої освіти отримує такі **обов'язкові бали:**

50 балів – усні, письмові практичні та самостійні завдання,
10 балів – індивідуальне завдання.

Всього поточна складова оцінювання: 60 балів.

Модульна складова оцінювання:

Модульний контроль № 1 – 20 балів,

Модульний контроль № 2 – 20 балів.

Всього модульна складова оцінювання: 40 балів.

Разом: 100 балів.

Студенти можуть отримати **додаткові бали** за: виконання рефератів, есе дослідницького характеру, наукових тез або статей за темою курсу. Тему дослідницької роботи студенти можуть вибрати самостійно за погодженням із викладачем. Додаткові бали студентам також можуть бути зараховані за конкретні пропозиції з удосконалення змісту навчальної дисципліни.

Модульний контроль проходить у формі тестування. У тесті 20 запитань різної складності:

рівень 1 – 14 запитань по 0,5 бали (усього – 7 балів),

рівень 2 – 5 запитань по 2 бали (усього – 10 балів),

рівень 3 – 1 запитання по 3 бали (усього – 3 бали).

Усього за модульний контроль – 20 балів.

Лінк на нормативні документи, що регламентують проведення поточного та підсумкового контролів знань студентів, можливість їм подання апеляції: <http://nuwm.edu.ua/strukturni-pidrozdili/navch-nauk-tsentr-nezalezhnogo-otsiniuvannia-znan/dokumenty>.

Місце навчальної дисципліни в освітній траєкторії здобувача вищої освіти

Вивченню даної дисципліни передуює вивчення навчальних дисциплін першого (бакалаврського) освітнього рівня.

Для вивчення даного курсу студентам необхідні знання з таких дисциплін: маркетинг, економіка підприємства, маркетинг промислового підприємства, маркетингова товарна політика, маркетинг послуг, інфраструктура товарного ринку та інші.

Інформаційні ресурси

Всі навчально-методичні матеріали (робоча програма, методичні вказівки, навчальні посібники) вільно доступні на сторінці дисципліни в Навчальній платформі НУВГП: <https://exam.nuwm.edu.ua/course/view.php?id=4890>.

Базова література

1. Крикавський Є. Логістика та управління ланцюгами поставок. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2020. – 848 с.
2. Окландер М. Логістика. К.: Центр навчальної літератури, 2018. – 346 с.

Допоміжна література

3. Яковлева А. І., Ларкі М. І. Маркетинг промислового підприємства: навчальний посібник. Київ: Кондор, 2019. – 496 с.
4. Маслак О. І., Воробйова Л. Д. Економіка промислового підприємства: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2017. – 172 с.

5. Мальчик М.В. Маркетинг: Навч. посібник / Мальчик М.В., Гонтаренко Н.А., Попко О.В., Толчанова З.О., Король Б.О., Мартинюк О.В., Коваль С.І.; за заг. ред. д.е.н., проф. Мальчик М.В. – Рівне: НУВГП, 2014. – 444 с.
6. Мальчик М.В. Маркетингово-логістичні процеси в економіці: теорія та практика: Монографія / Мальчик М.В., Попко О.В., Гонтаренко Н.А., Толчанова З.О., Мартинюк О.В., Коваль С.І., Мельник Т.Д; за редакцією Мальчик М.В. – Рівне: НУВГП, 2015. – 192 с.

Інші інформаційні ресурси

7. Національна бібліотека ім. В.І. Вернацького.
URL: <http://www.nbu.gov.ua/>.
8. Наукова бібліотека НУВГП (м. Рівне, вул. Олекси Новака, 75). URL: <http://nuwm.edu.ua/naukova-biblioteka>(інформаційні ресурси у цифровому репозиторії).
9. Освіта.UA: Освіта в Україні та за кордоном.
URL: <http://osvita.ua/>.
10. Вища освіта. URL :
http://osvita.ua/legislation/Vishya_osvita/.
11. Обласна наукова бібліотека (м. Рівне, майдан Короленка, 6. URL: <http://www.libr.rv.ua/>.
12. Рівненська централізована бібліотечна система (м. Рівне, вул. Київська,44). URL: <http://www.cbc.rv.ua/>.
13. Офіційні сайти Інтернет, законодавчі та нормативні акти, періодичні видання, статистичні дані.

ПРАВИЛА ТА ВИМОГИ (ПОЛІТИКА)

Дедлайни та перескладання

Ліквідація академічної заборгованості здійснюється згідно «Порядку ліквідації академічних заборгованостей у НУВГП», <http://ep3.nuwm.edu.ua/4273/>. Згідно цього документу і реалізується право студента на повторне вивчення дисципліни чи повторне навчання на курсі. Передача модульних контролів здійснюється згідно <http://nuwm.edu.ua/struktorni-pidrozdili/navch-nauk-tsentr-nezaleznoho-otsiniuvannia-znan/dokumenti>. Оголошення стосовно дедлайнів здачі та передачі оприлюднюються на сторінці MOODLE <https://exam.nuwm.edu.ua/>.

Правила академічної доброчесності

За списування під час проведення модульного контролю чи підсумкового контролю, студент позбавляється подальшого права здавати матеріал і у нього виникає академічна заборгованість. За списування під час виконання окремих завдань, студенту знижується оцінка у відповідності до ступеня порушення академічної доброчесності. Документи стосовно академічної доброчесності (про плагіат, порядок здачі курсових робіт, кодекс честі студентів, документи Національного агентства стосовно доброчесності) наведені на сторінці ЯКІСТЬ ОСВІТИ сайту НУВГП– <http://nuwm.edu.ua/sp/akademichna-dobrochesnistj>.

Вимоги до відвідування

Студенту не дозволяється пропускати заняття без поважних причин. У випадку пропуску заняття студент має можливість відпрацювати тему на консультації, яка відбувається на заздалегідь визначеній парі в ауд. 275 (кафедра маркетингу). Студент має право оформити індивідуальний графік навчання згідно відповідного положення <http://ep3.nuwm.edu.ua/6226/>. При об'єктивних причинах пропуску занять, студенти можуть самостійно вивчити пропущений матеріал на платформі MOODLE <https://exam.nuwm.edu.ua/course/view.php?id=4890>. Здобувачі без обмежень можуть на заняттях використовувати мобільні телефони та ноутбуки. В умовах карантину лекції та семінарські заняття проводяться за допомогою Google Meet за корпоративними профілями.

ДОДАТКОВО

Правила отримання зворотної інформації про дисципліну	Щосеместрово студенти заохочуються пройти онлайн опитування стосовно якості викладання та навчання викладачем даного курсу та стосовно якості освітнього процесу в НУВГП. За результатами анкетування студентів викладачі можуть покращити якість навчання та викладання за даною та іншими дисциплінами. Результати опитування студентам надсилають обов'язково. Порядок опитування, зміст анкет та результати анкетування здобувачів минулих років та семестрів завантажені на сторінці «ЯКІСТЬ ОСВІТИ»: http://nuwm.edu.ua/porjadok-opituvannja http://nuwm.edu.ua/sp/anketuvannja http://nuwm.edu.ua/sp/rezuljtati-opituvannja .
Оновлення змісту навчальної дисципліни	За ініціативою викладача зміст даного курсу оновлюється щорічно, враховуючи зміни у законодавстві України, наукових психолого-педагогічних дослідження особистості, діяльності та професійної діяльності, враховуючи досвід зарубіжних країн стосовно організації професійної діяльності фахівців певної галузі. При викладанні даної дисципліни враховано вимоги Закону України «Про вищу освіту» та нормативні документи щодо організації освітнього процесу у ЗВО, Стандарт вищої освіти зі спеціальності 075 Маркетинг https://mon.gov.ua/storage/app/media/vishcha-osvita/zatverdzeni%20standarty/12/21/075-marketing-bakalavr-1 . Студенти також можуть долучатись до оновлення дисципліни шляхом подання пропозицій викладачу стосовно новітніх змін у галузі педагогіки та психології та використання сучасних технологій навчання. За таку ініціативу студенти можуть отримати додаткові бали.
Навчання осіб з інвалідністю	Документи та довідково-інформаційні матеріали стосовно організації навчального процесу для осіб з інвалідністю доступно за посиланням: http://nuwm.edu.ua/sp/dlja-osib-z-invalidnistju . У випадку навчання таких категорій здобувачів освітній процес даного курсу враховуватиме, за можливістю, усі особливі потреби здобувача. Викладач та інші здобувачі даної освітньої програми максимально сприятимуть організації навчання для осіб з інвалідністю та особливими освітніми потребами.